Government of Canada Gouvernement du Canada

# The Household Textiles Market in Germany

July 1997

*(Également disponible en français sous le titre, Le marché des textiles domestiques en Allemagne)*

Prepared by the
Team Canada Market Research Centre
and the
Canadian Trade Commissioner Service

© Department of Foreign Affairs and International Trade
(FaxLink no. 35616)

Canada

**Report prepared by the Team Canada Market Research Centre**
Market Support Division (TCM)
Department of Foreign Affairs and International Trade
125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2
Fax: (613) 943-1103
E-mail: research.center@dfait-maeci.gc.ca

The Team Canada Market Research Centre produces a wide range of market reports by region and sector for Canadian exporters. These reports are available from:

— the FaxLink Domestic service (613-944-4500); and
— DFAIT's InfoExport Internet site (http://www.infoexport.gc.ca).

The Government of Canada has prepared this report based on primary and secondary sources of information. Readers should take note that the Government of Canada does not guarantee the accuracy of any of the information contained in this report, nor does it necessarily endorse the organizations listed herein. Readers should independently verify the accuracy and reliability of the information.

100-03189/



# THE HOUSEHOLD TEX TILES MARKET IN GERMANY

Team Canada Inc • Équipe Canada inc

## EX ECUTIVE SUMMARY

The import market share of household textiles to Germany has increased, despite the shrinking domestic market for German home textiles. In 1995, the production value for household textiles was valued at C$4.6 billion, with Canadian products representing 1% of the import market. The best sales prospects in this market include: bedlinen, bedspreads, blankets, travelling rugs and terrycloth towels.

Retail outlets provide the main channels for distributing household textiles and the retention of an agent is advised as agents are responsible for initiating one-third of the sales in Germany. Import duties range from 10% to 14% and a VAT of 15% is also levied on household textile imports. Further, the *German Textile Labelling Law* requires that all textile products indicate their fibre contents. Further, trade fair attendance is perhaps the most valuable method for developing German (and international) contacts and is an extremely important tool for the German business community.

## TABLE OF CONTENTS

EXECUTIVE SUMMARY ..... iii

MARKET OVERVIEW ..... 1

PRIVATE SECTOR CUSTOMERS AND CHANNELS OF DISTRIBUTION ..... 1
- Distribution channels ..... 1

MARKET ACCESS CONSIDERATIONS ..... 3
- Import regulations ..... 3
- Taxes and Duties ..... 4
- Restraint Agreements ..... 4
- Transportation ..... 4
- Payment ..... 4
- Language Requirements on Documents ..... 5
- Labelling/Metrification ..... 5

PROMOTIONAL VENUES ..... 5

KEY CONTACTS AND SUPPORT SERVICES ..... 8

# THE HOUSEHOLD TEXTILES MARKET IN GERMANY

Team Canada Inc - Équipe Canada inc

## MARKET OVERVIEW

Despite a shrinking domestic market for the German home textile industry, the share of imported goods has grown considerably, providing an opportunity to Canadian exporters. While the export business is developing at a fairly constant rate, the domestic market clearly shows recessional tendencies. Although the construction of new housing is increasing, reluctant buyers are reacting to economic constraints by favouring lower priced articles which are mainly of foreign origin. The imported foreign products are lower priced because of their labour related cheaper production cost and also due to favourable exchange rates.

The sector "household textiles" comprises the following subsectors: carpets, rugs, floor/wall coverings, furniture, upholstery, decoration textiles, curtains (including textile sun blinds), linen and table linen, blankets, bedding (including downs but excluding mattresses). In 1995, the total production value of the German household textile market amounted to approximately C$4.6 billion. Total imports in the household textile market were approximately C$2.7 billion, an increase of 1.3% over the previous year. Approximately 59% of the market was, therefore, supplied through imports, mainly from within the European Union, but also from other Central and Western European countries, Asia, and increasingly from Eastern Europe.

Presently, Canadian products account for approximately 1% of the import market. There is potential for growth in some household textiles subsectors, e.g. bedlinen, bedspreads, blankets, travelling rugs, and terrycloth towels.

## PRIVATE SECTOR CUSTOMERS AND CHANNELS OF DISTRIBUTION

### Distribution channels

Doing business with Germany requires a good deal of patience on the part of Canadian business people, German businessmen are technically-minded, careful in assessing a product, proud of their trade regulations, and conservative in their approach to new products. They often expect a detailed technical catalogue of the product, knowledge of the specific intentions of the company soliciting them, and above all, a lasting business relationship.

Home textile products are generally sold through the following distribution channels:

- Small- and medium-sized retailers specializing in home and household textiles;
- Department stores;
- Large furniture store; and
- Discounters.

Specialty retailers are mainly supplied by buying cooperatives and wholesalers. Department stores, usually belonging to large chain store operations, have their own trading companies or maintain buying offices in most of the important regions of the textile manufacturing world. Furniture stores also purchase their household textiles from buying cooperatives, wholesalers and/or they belong to the department store chains.

An additional method of selling textiles in Germany is through the use of an agent. Agents initiate approximately one-third of all sales in Germany. Specialized retailers, furniture stores, department stores and buying cooperatives also use them, especially for late-season orders. Commission in this product sector may range between 7% and 14%, depending upon price levels, expected sales volume and customer base. The associations of German independent commission agents and distributors will help identify agents (see "Key Contacts and Support Service").

As in the past, the structure of the household textile trade is still in the hands of the specialized retailers, when it comes to mid- and high-priced products. Discounters and department stores satisfy the demand for products of lower prices and qualities. However, the large furniture stores, which in the past did not play an important role in this business, are continuing to gain in importance.

Canadian manufacturers of top quality and reasonably priced rugs, bedding and blankets should target buying cooperatives, wholesalers and agents.

Department store chains increasingly offer products of top quality as well. Canadian manufacturers able to offer competitive prices might consider approaching these companies either directly or through agents or wholesalers.

German textile producers are increasingly importing products of all price ranges especially carpeting and floor/wallcoverings, to finish and/or add to their product lines.

In addition to continuity of effort and regular participation in trade fairs, successful Canadian exporters will eventually want to consider establishing a sales office with warehousing in Germany or another European Union country.

The HEIMTEXTIL trade fair, which takes place annually in Frankfurt, is considered the world's most important international trade fair for home and household textiles, finished products and fabrics. This fair, which attracts buyers from all over the world, offers an excellent opportunity for exposure.

## MARKET ACCESS CONSIDERATIONS

### Import regulations

The general import climate for Canadian textiles in Germany is good. Products must be labelled stating Canadian origin and fibre contents. Shipments must also be accompanied by a Certificate of Origin to be secured through a local Chamber of Commerce in Canada. Canadian exporters can expect high freight and handling costs, in addition to custom tariffs. Imports from within the European Union enter Germany duty free.

It is recommended that Canadian exporters quote c.i.f. prices for a German port of entry when making offers to German companies. However, Canadian exporters cannot compete on price alone. Producers of brand name textiles should plan on substantial market penetration costs to achieve the brand identification required. To secure a better foothold within the integrated European Market, Canadian exporters may also consider a joint venture or licenced manufacturing.

There are no governmental regulations in Germany requiring foreign suppliers to use specific import channels. Goods may be imported through any of the following:

- Specialized import traders;
- Wholesalers and foreign traders;
- Direct imports by retailers;
- Purchasing head offices of department stores, chain stores, mail order consumer markets;
- Exporter's own sales office in Germany;
- Direct import by final customer;
- Direct import by industry; and
- Intermediaries (trade representation, commission agents).

### Taxes and Duties

Presently, for household textiles imported from Canada, customs duties range from 10% to 14% of the customs value. (The customs value is determined as follows: commodity price paid by customer, plus costs/charges for transportation, insurance, loading and handling, commission, packaging, as well as licence fees paid by

customer). The exact rates may be obtained from the export brokers or another source of information could be the Commercial Counsellor of the Commission of the European Communities in Ottawa, Telephone (613) 238-6464, Facsimile 238-5191.

In addition to customs duties, an Import Turnover Tax (*E infuhr U msatz S teuer - E U S t*) is also levied against imported goods at the point of entry into Germany. The amount of the EUSt is the same value as the Value-Added Tax (VAT), or the MWSt (*M ehr w ertsteuer*), but is only applied to imported goods. The purpose of the EUSt is to align imported and domestic goods at the same taxation rate. Moreover, the MWSt is levied against goods at the point of retail so that the two taxes are harmonized with one another.

Goods are classified for customs duty purposes under the Harmonized System and TARIC (Integrated Tariff of the European Union) nomenclature and the valuation principles follow the internationally recognized customs code. The basis for assessing duties is usually the supplier's invoice which is subject to inspection.

For air transportation, only a certain percentage of the total air freight costs (which typically includes inland transportation costs) is included in the customs value as international freight costs.

**Restraint Agreements**

There are no restraint agreements such as licences, quotas, subsidies, or import prohibition for Canadian-made textiles. Imports of non-Canadian-made textiles re-exported from Canada can be affected by existing bilateral trade agreements with the European Union.

**Transportation**

Transportation costs by air, in terms of value, are approximately 7% FOB from the Canadian east coast and approximately 9% to 10% FOB from the west coast.

**Payment**

When selling to a new or small retailer/distributor, a letter of credit is usually accepted. For larger or long-established firms, sight drafts often are appropriate. Large organizations (department store chains or buying cooperatives) may prefer open accounts. Credit checks are recommended before entering into a business relationship.

## Language Requirements on Documents

Besides the customs declaration, commercial invoices and shipping documents have to be submitted. If these documents are not in German, custom authorities may insist on a translation.

## Labelling/Metrification

The *German Textile Labelling Law* (TKG = Deutsches Textilkennzeichnungsgesetz), which is in accordance with European Union legislation, requires that all textile products indicate their fibre contents.

## PROMOTIONAL VENUES

HEIMTEXTIL - International trade fair for floor, wall, window decoration and furniture fabrics, bed, bath, table and kitchen linen.

| | |
|---|---|
| Main product groups: | home textiles, decorative fabrics, upholstery fabrics, curtains, awnings, sun blinds, interior decoration, wallpaper, household textiles, bathroom textiles,, bedding, mattresses, bed linen, table linen, textile design, blankets and rugs, fibres, yarns, carpets, wall to wall carpeting, CAD/CAM |
| Statistics 1995: | Exhibitors: 2677, thereof foreigners 1925<br>Visitors: 65,500, thereof foreigners 28,442<br>Rented space: 136,909 sqm |
| Next fair: | 14-17 January 1998 |
| Interval: | 1 year |
| Contact: | Messe Frankfurt GmbH<br>Ludwig-Erhard-Anlage 1<br>D-60327 Frankfurt/Main, Germany<br>Telephone: (069) 7575-0<br>Facsimile: 7575-6433 |

Techtextil - International Trade Fair for Technical Textiles and Nonwovens

| | |
|---|---|
| Main product groups: | research and development, technologies, equipment, fibres, yarns, textile processing, tents, sacks, tarpaulins, awnings, composite materials, surface mount technology. |
| Statistics 1995: | Exhibitors: 480, thereof foreigners 260<br>Visitors: 10,033, thereof foreigners 4,675<br>Rented space: 10,590 sqm |
| Next fair: | May 13-15, 1997 |
| Intervals: | 2 years |

Contact: Messe Frankfurt GmbH
Ludwig-Erhard-Anlage 1
D-60327 Frankfurt/Main, Germany
Telephone: (069) 7575-0
Facsimile: 7575-6433

Interstoff World - Worldwide Fabric and Accessories Show

Main product groups: fabrics, embroideries, lining materials, stiffening, fibres, yarns, woven fur, accessories, CAD, CAM, CMT

Statistics 1995: (Spring/Autumn) Exhibitors: 1070/855, foreigners 827/657
Visitors: 19,559/19,301, thereof foreigners 7721/8312
Rented space: 31,911/28,670 sqm

Next fairs: 28-30 September, 1997
March 1998
September 1998

Intervals: 2 per year

Contact: Messe Frankfurt GmbH
Ludwig-Erhard-Anlage 1
D-60327 Frankfurt/Main, Germany
Telephone: (069) 7575-0
Facsimile: 7575-6433

Interstoff Season - The Update Textile Event

Main product groups: fabrics, embroideries, silk, yarns, textile design

Statistics 1995: (Spring/Autumn) Exhibitors: 1070/855, foreigners: 827/657
Visitors: 19,559/19,301, thereof foreigners 7721/8312
Rented space: 31,911/28,670 sqm

Next fairs: 24-26 April, 1997
13-15 November, 1997
21-13 April, 1998
November 1998

Intervals: 2 per year

Contact:
Messe Frankfurt GmbH
Ludwig-Erhard-Anlage 1
D-60327 Frankfurt/Main, Germany
Telephone: (069) 7575-0
Facsimile: 7575-6433

Canadian Representative for the Frankfurt Fair Authorities:
Canadian-German Chamber of Industry and Commerce
1010 Sherbrooke Street W., Suite 1604
Montreal, Quebec H3A 2R7
Telephone: (514) 844-0386
Fax 844-1473

Import-Fair Berlin

Main product groups: garment, home textiles, leather goods, fashion accessories, travel goods, small furniture, carpets, basketwork goods, ceramic decorative articles, jewellery, gifts.

Statistics 1995:
Exhibitors: 900, thereof foreigners 812
Visitors: 22470, thereof foreigners 2359
Rented space: 8491 sqm

Next fair: 19-22 March, 1998

Intervals: 1 year

Contact:
Messe Berlin GmbH
Messedamm 22
D-14055 Berlin, Germany
Telephone: (030) 3038-0
Facsimile: 2028-2019

## Publications

The leading magazine in the German textile and apparel market, read by both dealers and manufacturers is:
Textilwirtschaft
Verlagsgruppe Deutscher Fachverlag GmbH
Mainzer Landstr. 251
D-60326 Frankfurt, Germany
Telephone: (069) 7595-01
Facsimile: 7595-2999
Weekly publication

Haustex
Westdeutsche Verlagsanstalt GmbH
Ahmser Str. 190
D-32052 Herford, Germany
Telephone: (05221) 775-0
Facsimile: 775215
Monthly publication

Deco
Wohnen mit Textilien (Living with textiles)
Peter Winkler Verlag
Maximiliansplatz 9
D-80333 München, Germany
Telephone: (089) 555701
Facsimile: 553752
Bi-yearly publication

Melliand Textilberichte
Melliand Textilberichte GmbH
Mainzer Landstr. 251
D-60326 Frankfurt, Germany
Telephone: (069) 7595-1652
Facsimile: 7595-1650
Monthly publication

TEXTILEFORUM
Textilwerkstatt Verlag
Friedenstr. 5
D-30175 Hannover, Germany
Telephone:( 0511) 817006
Facsimile: 813108
Quarterly publication
(English and German editions)

## KEY CONTACTS AND SUPPORT SERVICES

### Industry and Professional Associations

Bundesverband des Deutschen Textileinzelhandels e.V.
(Federal Asociation of the German Textile Retailers)
An Lyskirchen 14
D-50676 Köln, Germany
Telephone: (0221) 921509-0
Facsimile: 9215509-10

Gesamtverband des Deutschen Textilgrosshandels e.V.
(Federal Association of the German Textile Wholesalers)
Hohenzollernring 89-93
D-50672 Köln, Germany
Telephone: (0221) 511928
Facsimile: 512147

Verband der Deutschen Heimtextilien-Industrie e.V.
(Association of the German Home Textile Industry)
Hans-Boeckler-Str. 205
D-42109 Wuppertal, Germany
Telephone: (0202) 7597-0
Facsimile: 7597-97

Bundesverband der Deutschen Industrie
(Federal Association of the German Industry)
Gustav-Heinemann-Ufer 84-88
D-50968 Köln, Germany
Telephone: (0221) 3708-00
Facsimile: 2708-730

Deutscher Industrie- und Handelstag
(German National Chamber of Commerce)
Adenauerallee 148
D-53113 Bonn, Germany
Telephone: (0228) 104-0
Facsimile: 104-158

German-Canadian Chamber of Industry and Commerce
1010 Sherbrooke Street, Suite 1604
Montreal, Québec H3A 2R7
Telephone: (514) 844-3051
Facsimile: 844-1473

German-Canadian Chamber of Industry and Commerce
480 University Avenue, Suite 1410
Toronto, Ontario M5G 1V2
Telephone: (416) 598-3355, Facsimile: 598-1840

German-Canadian Chamber of Industry and Commerce
130 West Georgia Street, Suite 617
Vancouver, BC V6B 2Y3
Telephone: (604) 681-4469
Facsimile: 681-4489

Bundesverband des Deutschen Gross- und Aussenhandels e.V.
(Federal association of German Wholesale and External Trade)
Bonner Talweg 57
D-53113 Bonn, Germany
Telephone: (0228) 26004-0
Facsimile: 26004-55

CDH-Centralvereinigung Deutscher Handelsvertreter- und Handelsmaklerverbaende
(Federal Association of German Independent Commission Agents and Distributor Associations)
Geleniusstr. 1 (CDH-Haus)
D-50931 Koeln, Germany
Telephone: (0221) 5140-43
Facsimile: 525767
In Germany it is quite common for manufacturers to work with commercial agents or brokers representing several companies whose products are complementary. The agents are experts in their fields and have in-depth knowledge of the market. The CDH, the Commercial Agents and Brokers Association, has over 22,000 members in all German provinces (Länder) and can assist you in finding suitable agents for your product range. It may be necessary in some instances to engage several sales agents to cover the various economic regions of the country. Please find attached a listing of the regional offices, which are able to arrange contact with qualified representatives.

It may be beneficial to place an advertisement describing your product (in German) in the association's bi-monthly publication, HV-Journal. Any potential distributor or agent interested in future representation reads the journal.

The address of the editing house for the HV-Journal is:
Siegel-Verlag Otto Müller GmbH
Postfach 10 19 37
D-60019 Frankfurt/Main, Germany
Telephone: (069) 7595-06
Facsimile: 7595-2850
Advertising Manager: Mr. Peter Holzberger,
Telephone: (069) 7595-2852

**Buying Cooperatives/Wholesalers**

A-M-B-R-A Vertriebsgesellschaft mbH & Co.KG
Pfälzerstr. 10
D-33332 Gütersloh, Germany
Telephone: (05241) 9246-0
Facsimile: 9246-49

ARNO Arbeits-und Einkaufsgemeinschaft in- und ausländischer
Textilfachgeschäfte GmbH
Alt Eschersheim 34
D-60433 Frankfurt, Germany
Telephone: (069) 518007
Facsimile: 517182

FUER SIE Handelsgenossenschaft eG
Theodor-Heuss-Ring 38-40
D-50668 Koeln, Germany
Telephone: (0221) 16041-0
Facsimile: 16041-80

FHG Fach-Handelsgesellschaft mbH u.Co.
Einkauf Haustextilien
Brühlerstr. 58
D-42657 Solingen, Germany
Telephone: (0212) 24809-0
Facsimile: 24809-118

FUGGERHAUS-STOFFE für den modernen Raum GmbH & Co.
Zeuggasse 7
D-86150 Augsburg, Germany
Telephone: (0821) 32050
Facsimile: 3205126HEIMGRO GmbH
Hamburger Allee 45-47
D-30161 Hannover, Germany
Telephone: (0511) 313994
Facsimile: 319115

KATAG AG
Importabteilung
Stralsunder Str. 5
D-33605 Bielefeld, Germany
Telephone: (0521) 292-0
Facsimile: 292-101

KAUFRING eG
Einkauf Haustextilien
Kiesheckerweg 100
D-40468 Düsseldorf, Germany
Telephone: (0211) 4242-0
Facsimile: 4242-444

KMT Koelnische Mode- und Textilhandels-GmbH
Einkauf Haustextilien
Sachsenring 67
D-5677 Koeln, Germany
Telephone: (0221) 3385-0
Facsimile: 3385-300 a 3385-301

LUDWIG WISSENBACH GmbH & Co.KG
Giessener Str. 118-120
D-35415 Pohlheim, Germany
Telephone: (06403) 6080
Facsimile: 60888

MARKANT Handels- und Service GmbH
Hanns-Martin-Schleyer-Str. 2
D-77656 Offenburg, Germany
Telephone: (0781) 6160
Facsimile: 616490

METRO SB-GROSSMAERKTE GMBH & CO.KG.
Einkauf Haustextilien
Schlüterstr. 3
D-40235 Düsseldorf-Grafenberg, Germany
Telephone: (0211) 969-0
Facsimile: 969-1604

RIGROMONT Marketing GmbH
für Bodenbeläge, Wandbekleidung u.
Heimtextilien
Alter Ostring 34
D-58339 Breckerfeld, Germany
Telephone: (02338) 1468
Facsimile: 1606

SAUM und VIEBAHN GmbH
E.C. Baumann-Str. 12
D-95326 Kulmbach, Germany
Telephone: (09221) 800-0
Facsimile: 800-88

SUEDBUND Einkaufsverband für Heimtextilien
eG
Welzheimerstr. 6
D-71522 Backnang, Germany
Telephone: (07191) 8010
Facsimile: 8766-1

**Department Stores**

Karstadt AG
Einkauf Haustextilien
Theodor-Althoff-Str. 2
D-45133 Essen, Germany
Telephone: (0201) 727-2650
Facsimile: 727-4907

Kaufhof AG
Einkauf Haustextilien
Leonhard-Tietz-Str. 1
D-50676 Koeln, Germany
Telephone: (0221) 223-2801
Facsimile: 223-1902

HORTEN AG
Einkauf Textilien
Am Seestern 1
D-40549 Duesseldorf, Germany
Telephone: (0211) 957-0
Facsimile: 957-60

Ludwig Beck am Rathauseck
Textilhaus Feldmeier AG
Marienplatz 11
D-80327 München, Germany
Telephone: (089) 23691-0
Facsimile: 23691-608

**Mail-Order Houses**

OTTO-VERSAND (GMBH & CO)
Abt. Einkauf Textilien
Wandsbeker Str. 3-7
D-22179 Hamburg, Germany
Telephone: (040) 6461-0
Facsimile: 6461-449

NECKERMANN VERSAND AG
Abt. Einkauf Textilien
Hanauer Landstr. 360-400
D-60386 Frankfurt/Main, Germany
Telephone: (069) 404-01
Facsimile: 404-4235

GROSSVERSANDHAUS Q UELLE
Gustav Schickedanz KG
Nuernberger Str. 91-95
D-90762 Fuerth, Germany
Telephone: (0911) 14-0
Facsimile: 1424361

EDUSCHO
Lloydstr. 4
D-28217 Bremen, Germany
Telephone: (0421) 38930
Facsimile: 3893430

TCHIBO GMBH
Ueberseering 18
D-22297 Hamburg, Germany
Telephone: (040) 63870
Facsimile: 63872600

HACH AG
Bahnhofstr. 57
D-64400 Gross-Bieberau, Germany
Telephone: (06162) 8030, Facsimile: 80331

H. SCHNEIDER GMBH & CO KG.
D-22877 Wedel, Germany
Telephone: (04103) 18011
Facsimile: 809244

**Canadian Government Contacts**

Canadian Embassy
Friedrich-Wilhelm Strasse 18
53113 Bonn, Germany

Postal address:
Postfach 12 02 40
53044 Bonn, Germany
Telephone: (49-228) 968-0
Facsimile: (49-228) 968-3900

Consulate of Canada in Dï sseldorf
Prinz-Georg Strasse 126
40479 Dï sseldorf, Germany
Telephone: (49-211) 17 21 70
Facsimile: (49-211) 35 91 65

Consulate of Canada in Hamburg
ABC Strasse 45
20534 Hamburg
Telephone: (49-040) 25556-290
Facsimile: (49-040) 35556-294

Consulate of Canada in Munich
Tal 29
80331 Munich, Germany
Telephone: (49-89) 21-99-57-0
Facsimile: (49-89) 21-99-57-57
E-mail: munic.td@bonn02.x400.gc.ca

Department of Foreign Affairs and
International Trade
Market Intelligence Division (TBS)
125 Sussex Drive
Ottawa K1A 0G2
Facsimile: (613) 943-8820

Department of Foreign Affairs and
International Trade
Central Europe Division (REC)
125 Sussex Drive
Ottawa K1A 0G2
Telephone: (613) 996-3774
Facsimile: (613) 995-8756

Export Development Corporation
151 O'Connor Street
Ottawa K1A 9Z9
Telephone: (613) 598-2992
Facsimile: (613) 598-3098

## READER EVALUATION

Please help the Team Canada Market Research Centre to produce market reports which meet your information needs by completing this evaluation form and returning it by fax (613) 943-1103. Thank you for your valuable input.

1. How did you obtain a copy of this market report?

G InfoCentre FaxLink system
G InfoCentre help line
G Local government office
G Government Internet site
G Other: _____

2. How would you describe this market report?

| | Strongly agree | Agree | No opinion | Disagree | Strongly disagree |
|---|---|---|---|---|---|
| Useful | G | G | G | G | G |
| Complete | G | G | G | G | G |
| Well organized | G | G | G | G | G |
| Well written | G | G | G | G | G |
| Ideal length | G | G | G | G | G |

3. In what form do you prefer to obtain these reports?

G Print
G Electronic

4. Based on the information in this report, what specific action(s) does your organization plan to take in this market? Check all that apply.

G Seek an agent/distributor
G Visit the market
G Do more research
G Other: _____
G Contact Canadian trade office abroad
G Participate in a trade show abroad
G Nothing

5. What other market reports would be of benefit to your organization? Please identify specific products and countries. _____
_____
_____
_____

6. Which of the following categories best describes your organization? Check one only.

G Processor/manufacturer
G Trading house
G Export service provider
G Industry/trade association
G Government
G Student/academia
G Consultant
G Other: _____

7. What were your organization's total sales last year, in Canadian dollars?

G Less than $10 million
G More than $50 million
G $10 million to $50 million
G Not applicable

Additional comments/suggestions for improvement: _____
_____
_____
_____

OPTIONAL — The name of your organization is: _____

Government of Canada | Gouvernement du Canada

# Le marché des textiles domestiques en Allemagne

juillet 1997

*(Also available in English under the title, The Household Textiles Market in Germany)*

Préparé par
le Centre des études de marché d'Équipe Canada
et
le Service canadien des délégués commerciaux

© Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
(FaxLink nº 35616)

Canada

**Rapport préparé par le Centre des études de marché d'Équipe Canada**
Direction de l'appui aux marchés (TCM)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2
Télécopieur : (613) 943-1103
Courrier électronique : research.center@dfait-maeci.gc.ca

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada produit une vaste gamme de rapports par région et par secteur à l'intention des exportateurs canadiens. Ces rapports sont disponibles sur:

— le FaxLink national (613-944-4500); et
— le site Internet InfoExport du MAECI (http://www.infoexport.gc.ca)

Le gouvernement du Canada a préparé le présent rapport en se fondant sur des sources d'information primaires et secondaires. Aussi ce dernier ne garantit-il aucunement l'exactitude des renseignements qu'il contient pas plus qu'il n'appuie les organisations dont le nom y figure. Il appartient donc aux lecteurs de vérifier l'exactitude et la fiabilité des renseignements contenus dans le présent rapport.

# LE MARCHÉ DES TEXTILES DOMESTIQUES EN ALLEMAGNE

Équipe Canada inc - Team Canada Inc

## RÉSUMÉ

La part du marché des importations des textiles domestiques a augmenté en dépit du rétrécissement du marché allemand intérieur pour ces produits. En 1995, la valeur de production des textiles domestiques était évaluée à 4,6 milliards de dollars canadiens, les articles canadiens comptant pour 1 % du marché des importations. Les meilleures perspectives de vente sur ce marché sont le linge de lit, les couvre-lit, les couvertures, les couvertures de voyage et les serviettes en tissu-éponge.

Les points de vente au détail représentent les principaux canaux de distribution des textiles domestiques, et il est conseillé de retenir les services d'un agent puisque ces intermédiaires sont responsables d'un tiers des ventes en Allemagne. Outre les droits à l'importation, de 10 à 14 %, une TVA de 15 % est perçue sur les importations de textiles domestiques. En outre, la loi allemande exige que tous les articles textiles portent une étiquette qui en indique la teneur en fibre. Par ailleurs, l'assistance aux foires commerciales constitue le meilleur moyen d'établir des contacts allemands (et internationaux) et un outil très précieux pour les gens d'affaires allemands.

## TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ ..... iii

APERÇU DU MARCHÉ ..... 1

CLIENTS DU SECTEUR PRIVÉ ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION ..... 1
Circuits de distribution ..... 1

FACTEURS À CONSIDÉRER POUR ACCÉDER AU MARCHÉ ..... 3
Réglements en matière d'importation ..... 3
Taxes et droits de douane ..... 4
Accords de limitation ..... 4
Transports ..... 5
Modalités de paiement ..... 5
Exigences linguistiques pour les documents ..... 5
Étiquetage et conversion au système métrique ..... 5

ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES ..... 6

PRINCIPAUX CONTACTS ET SERVICES DE SOUTIEN ..... 10

# LE MARCHÉ DES TEXTILES DOMESTIQUES EN ALLEMAGNE

Équipe Canada inc • Team Canada Inc

## APERÇU DU MARCHÉ

En dépit du rétrécissement du marché intérieur pour les articles fabriqués par l'industrie textile allemande, la part des articles importés a progressé de façon considérable, offrant ainsi des débouchés aux exportateurs canadiens. Alors que le rythme d'expansion du commerce d'exportation est assez constant, le marché intérieur affiche une tendance évidente à la récession. Bien que les constructions neuves soient en progression, les consommateurs sont peu enclins à acheter et réagissent aux contraintes économiques en favorisant des articles moins cher, surtout de fabrication étrangère. Les articles importés se vendent à meilleur prix parce qu'ils coûtent moins cher à fabriquer et que les taux de change sont avantageux.

Le secteur des textiles domestiques englobe les sous-secteurs suivants : tapis, carpettes, revêtements de sol et revêtements muraux, meubles, tissus d'ameublement (tapisseries), textiles décoratifs, rideaux (y compris les stores en tissu), linge de maison et linge de table, couvertures, literie (y compris les couettes mais non les matelas). En 1995, la valeur de production totale du marché des textiles domestiques en Allemagne s'élevait à environ 4,6 milliards de dollars canadiens. Les importations totales du marché se chiffraient aux environs de 2,7 milliards de dollars canadiens, soit une augmentation de 1,3 % par rapport à l'année précédente. Environ 59 % du marché se composait par conséquent d'articles importés, surtout des pays de l'Union européenne, mais aussi d'autres pays de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Ouest, d'Asie et de plus en plus d'Europe de l'Est.

Actuellement, les produits canadiens représentent environ 1 % du marché d'importation. Certains sous-secteurs offrent un potentiel de croissance, par exemple le linge de lit, les couvre-lit, les couvertures, les couvertures de voyage et les serviettes en tissu-éponge.

## CLIENTS DU SECTEUR PRIVÉ ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION

### Circuits de distribution

Les gens d'affaires canadiens qui commercent en Allemagne doivent faire preuve de beaucoup de patience. Les hommes d'affaires allemands ont un penchant technique,

évaluent les produits avec circonspection, sont fiers de leur réglementation commerciale et peu ouverts aux nouveaux produits. Ils s'attendent souvent à se voir remettre une fiche technique détaillée sur le produit, à connaître les intentions précises de l'entreprise qui les approche et, surtout, à entretenir une relation d'affaires durable.

Les produits textiles pour la maison sont habituellement vendus par les circuits de distribution suivants :

- petits et moyens détaillants se spécialisant dans les textiles domestiques;
- magasins à succursales;
- grands magasins de meubles;
- soldeurs.

Les détaillants spécialisés s'approvisionnent principalement auprès de coopératives d'achat et de grossistes. Les magasins à succursales sont d'ordinaire membres de grandes chaînes commerciales, possédant leur propre société de commerce extérieur ou des bureaux dans les grandes régions textiles du monde. Les magasins de meubles achètent aussi leurs textiles domestiques de coopératives d'achat ou de grossistes ou font partie de chaînes commerciales.

En Allemagne les textiles se vendent également par l'intermédiaire d'agents, qui sont responsables environ du tiers de toutes les ventes. Les détaillants spécialisés, les magasins de meubles, les magasins à succursales et les coopératives d'achat font aussi affaires avec eux, surtout pour les commandes de fin de saison. Les commissions perçues par les agents dans ce secteur s'échelonnent entre 7 à 14 %, selon les prix, le volume de ventes prévu et la base de clients. Les associations allemandes d'agents et de distributeurs indépendants aideront les entreprises à se trouver un agent. (Voir « Principaux contacts et services de soutien ».)

Comme par le passé, la structure du commerce des textiles domestiques repose encore sur les détaillants spécialisés pour les produits à prix moyens et élevés. Les soldeurs et les magasins à succursales répondent à la demande de produits à prix modique et de qualité inférieure. Cependant, les gros magasins de meubles, qui dans le passé ne jouaient pas un rôle important dans ce secteur commercial, continuent de prendre de l'importance.

Les fabricants canadiens de tapis, de literie et de couvertures de qualité supérieure et à prix abordable devraient cibler les coopératives d'achat, les grossistes et les agents.

Les magasins faisant partie de chaînes commerciales vendent aussi des produits de qualité supérieure. Les fabricants canadiens capables d'offrir des prix concurrentiels pourraient envisager de s'adresser à ces entreprises soit directement, soit par l'entremise d'agents ou de grossistes.

Les fabricants allemands de textiles importent de plus en plus de produits de tous les prix, surtout des tapis, des revêtements de sol et des revêtements muraux, pour compléter leurs gammes ou y ajouter.

Outre les efforts constants et la participation régulière aux foires commerciales, l'exportateur canadien qui souhaite vendre ses produits avec succès sur ce marché voudra envisager d'ouvrir un bureau de représentation commerciale et disposer d'installations d'entreposage en Allemagne ou dans un autre pays de l'Union européenne.

Considérée comme la première foire mondiale de textiles domestiques et de produits et tissus finis, la foire annuelle HEIMTEXTIL, à Francfort, accueille des acheteurs de partout dans le monde et offre une excellente occasion de faire connaître son entreprise et ses produits.

## FACTEURS À CONSIDÉRER POUR ACCÉDER AU MARCHÉ

### Réglements en matière d'importation

Dans l'ensemble, le climat est favorable à l'importation de textiles canadiens. L'étiquette doit indiquer que le produit vient du Canada et sa composition. Les expéditions doivent également être accompagnées d'un certificat d'origine, que délivrent les Chambres de commerce locales au Canada. Les exportateurs canadiens doivent s'attendre à payer des frais élevés d'expédition et de manutention, en plus des droits de douane. Les importations en provenance des pays de l'Union européenne sont admises en franchise.

Les exportateurs canadiens devraient donner des prix C.A.F. au port d'entrée allemand lorsqu'ils font une proposition à une entreprise allemande. Toutefois, les exportateurs canadiens ne peuvent pas soutenir la concurrence uniquement sur la base des prix. Les fabricants de textiles de marque désireux de pénétrer le marché devraient prévoir d'engager des frais substantiels pour obtenir la reconnaissance souhaitée pour leur marque. Pour bien prendre place sur le marché, l'exportateur canadien pourra vouloir envisager de former une coentreprise ou d'accorder des licences de fabrication.

La réglementation allemande n'impose pas aux fournisseurs étrangers le recours à des circuits d'importation précis. Les marchandises peuvent être importées par n'importe lequel des moyens suivants :

- négociants spécialisés dans les produits d'importation;
- grossistes et commerçants étrangers;
- importation directe par le détaillant;

- achat par le siège de magasins à succursales, de chaînes, d'entreprises de vente par catalogue;
- bureaux de représentation commerciale de l'exportateur en Allemagne; ! importation directe par le client ultime;
- importation directe par l'industrie;
- intermédiaires (représentants commerciaux, commissionnaires).

**Taxes et droits de douane**

Actuellement, les droits de douane visant les textiles domestiques importés du Canada s'échelonnent entre 10 et 14 % de la valeur en douane (laquelle est établie comme suit : prix de la marchandise payé par le client, plus les frais de transport, les assurances, le chargement et la manutention, les commissions, l'emballage, ainsi que les droits de licence payés par le client). Pour obtenir des chiffres exacts, l'exportateur peut s'adresser à un courtier à l'exportation ou au conseiller commercial à la Commission des communautés européennes à Ottawa, par téléphone, au (613) 238-6464, ou par télécopieur, au 238-5191.

En plus des droits de douane, une taxe sur le chiffre d'affaires relatif aux importations (*Einfuhr Umsatz Steuer - EUSt*) est aussi imposée sur les biens importés au point de dédouanement en Allemagne. La EUSt a la même valeur que la taxe à la valeur ajoutée (TVA), ou la MWSt (*Mehrwertsteuer*), mais elle ne s'applique qu'aux biens importés. Le but de la EUSt est d'appliquer le même taux d'imposition aux produits importés et nationaux. De plus, la MWSt est imposée sur les marchandises au point de vente au détail de façon que les deux taxes soient harmonisées.

Les marchandises sont classifiées selon le système harmonisé et la nomenclature du TARIC (Tarif douanier intégré des Communautés européennes) aux seules fins de l'imposition des droits de douane, et les principes d'évaluation sont conformes au code douanier internationalement reconnu. Les droits de douanes sont habituellement établis selon la facture du vendeur, que les autorités se réservent le droit de vérifier.

Pour les marchandises acheminées par voie aérienne, un pourcentage seulement du prix du fret aérien (qui comprend habituellement les frais de transport intérieur) est compris dans la valeur en douane à titre de frais de transport international.

**Accords de limitation**

Il n'existe pas d'accords de limitation (licences, contingents, subventions ou interdictions) visant les textiles de fabrication canadienne. Les importations de textiles fabriqués à l'étranger et réexportés à partir du Canada peuvent être visés par des accords commerciaux bilatéraux actuels avec l'Union européenne.

## Transports

Les frais de transport aérien, en termes de valeur, sont d'environ 7 % FAB à partir de la côte est et d'entre 9 et 10 % FAB de la côte ouest.

## Modalités de paiement

Dans le cas d'une vente à un nouveau ou petit détaillant ou distributeur, une lettre de crédit est habituellement acceptée. Dans le cas de grandes entreprises ou d'entreprises établies de longue date, des traites à vue conviennent. Les grandes entreprises (magasins à succursales ou coopérative d'achat) pourraient préférer un crédit ouvert. L'exportateur devrait effectuer une vérification préalable de la solvabilité de l'entreprise avec laquelle il souhaite traiter.

## Exigences linguistiques pour les documents

Les autorités allemandes peuvent insister pour que les déclarations de douane, les factures commerciales et les documents d'expédition soient traduits s'ils ne sont pas en allemand.

## Étiquetage et conversion au système métrique

Selon la loi allemande sur l'étiquetage des textiles (TKG ou Deutsches Textilkennzeichnungsgesetz), conforme à la législation de l'Union européenne, il faut indiquer la composition de tous les produits textiles.

## ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES

***HEIMTEXTIL*** - Salon international des revêtements de sol, des revêtements muraux, de l'habillage des fenêtres et des tissus pour meubles, du linge de lit et de table et d'articles textiles pour la salle de bains et la cuisine.

Principaux groupes de produits : textiles domestiques, tissus de décoration, tissus d'ameublement (tapisseries), rideaux, auvents et bannes, stores, décoration d'intérieur, revêtements muraux, articles en tissus pour la salle de bains, literie, matelas, linge de lit, linge de table, articles de création, couvertures et tapis, fibres, fils, carpettes, moquette, CFAO.

Statistiques de 1995 : exposants : 2 677, dont 1 925 étrangers
visiteurs : 65 500, dont 28 442 étrangers
superficie louée : 136 909 mètres carrés

Prochain salon : du 14 au 17 janvier 1998

Périodicité : annuelle

Pour renseignements :
Messe Frankfurt GmbH
Ludwig-Erhard-Anlage 1
D-60327 Francfort-sur-le-Main, Allemagne
Téléphone : (069) 7575-0
Télécopieur : 7575-6433

Techtextil - Salon international des textiles techniques et textiles non tissés

Principaux groupes de produits : recherche et développement, technologies, équipement, fibres, fils, traitements de textiles, tentes, sacs, bâches, bannes et auvents, composites, techniques de montage en surface.

Statistiques de 1995 : exposants : 480, dont 260 étrangers
visiteurs : 10 033, dont 4 675 étrangers
superficie louée : 10 590 mètres carrés

Prochain salon : du 13 au 15 mai 1997

Périodicité : aux deux ans

Pour renseignements : Messe Frankfurt GmbH
Ludwig-Erhard-Anlage 1
D-60327 Francfort-sur-le-Main, Allemagne
Téléphone : (069) 7575-0
Télécopieur : 7575-6433

Interstoff World - Salon mondial de tissus et accessoires
Principaux groupes de produits : tissus, broderies, doublures et revêtements, triplure, fibres, fils, fourrure tissée, accessoires, CAO, FAO, entreprises de confection

Statistiques de 1995 : (printemps/automne) exposants : 1 070/855, étrangers 827/657
visiteurs : 19 559/19 301, dont 7 721/8 312 étrangers
superficie louée : 31 911/28 670 mètres carrés

Prochains salons : du 28 au 30 septembre 1997
mars 1998
septembre 1998

Périodicité : deux fois l'an

Pour renseignements : Messe Frankfurt GmbH
Ludwig-Erhard-Anlage 1
D-60327 Francfort-sur-le-Main, Allemagne
Téléphone : (069) 7575-0
Télécopieur : 7575-6433

Interstoff Season - Le point sur les textiles
Principaux groupes de produits : tissus, broderies, soies, fils, articles de confection

Statistiques de 1995 : (printemps/automne) exposants : 1 070/855, dont 827/657 étrangers
visiteurs : 19 559/19 301, dont 7 721/8 312 étrangers
superficie louée : 31 911/28 670 mètres carrés

Prochains salons : du 24 au 26 avril 1997
du 13 au 15 novembre 1997
du 11 au 13 avril 1998
novembre 1998

Périodicité : deux fois l'an

Pour renseignements :

Messe Frankfurt GmbH
Ludwig-Erhard-Anlage 1
D-60327 Francfort-sur-le-Main, Allemagne
Téléphone : (069) 7575-0
Télécopieur : 7575-6433

Représentant canadien des responsables allemands des salons de Francfort :
Chambre de l'industrie et du commerce Canada-Allemagne
1010, rue Sherbrooke ouest, bureau 1604
Montréal (Québec) H3A 2R7
Téléphone : (514) 844-0386
Télécopieur : 844-1473

Salon des importations de Berlin:

Principaux groupes de produits : vêtements, textiles domestiques, articles en cuir, articles de mode, articles de voyage, petits meubles, tapis, vannerie, céramique décorative, bijoux, cadeaux

Statistiques de 1995 :

exposants : 900, dont 812 étrangers
visiteurs : 22470, dont 2359 étrangers
superficie louée : 8 491 mètres carrés

Prochain salon : du 19 au 22 mars 1998

Périodicité : une fois l'an

Pour renseignements :

Messe Berlin GmbH
Messedamm 22
D-14055 Berlin, Allemagne
Téléphone : (030) 3038-0
Télécopieur : 2028-2019

## Publications

Le principal magazine de l'industrie allemande du textile et du vêtement, que lisent aussi bien les commerçants et les fabricants :
Textilwirtschaft
Verlagsgruppe Deutscher Fachverlag GmbH
Mainzer Landstr. 251
D-60326 Francfort, Allemagne
Téléphone : (069) 7595-01
Télécopieur : 7595-2999
Hebdomadaire

TEI TILEFORUM
Textilwerkstatt Verlag
Friedenstr. 5
D-30175 Hanovre, Allemagne
Téléphone : ( 0511) 817006
Télécopieur : 813108
Trimestriel
(Éditions anglaise et allemande)

Haustex
Westdeutsche Verlagsanstalt GmbH
Ahmser Str. 190
D-32052 Herford, Allemagne
Téléphone : (05221) 775-0
Télécopieur : 775215
Mensuel

Deco
Wohnen mit Textilien (Vivre avec les textiles)
Peter Winkler Verlag
Maximiliansplatz 9
D-80333 Munich, Allemagne
Téléphone : (089) 555701
Télécopieur : 553752
Deux fois l'an

Melliand Textilberichte
Melliand Textilberichte GmbH
Mainzer Landstr. 251
D-60326 Francfort, Allemagne
Téléphone : (069) 7595-1652
Télécopieur : 7595-1650
Mensuel

## PRINCIPAUX CONTACTS ET SERVICES DE SOUTIEN

### Associations sectorielles et professionnelles

Bundesverband des Deutschen
Textileinzelhandels e.V.
(Association fédérale des détaillants allemands de textiles)
An Lyskirchen 14
D-50676 Cologne, Allemagne
Téléphone : (0221) 921509-0
Télécopieur : 9215509-10

Gesamtverband des Deutschen
Textilgrosshandels e.V.
(Association fédérale des grossistes allemands de textiles)
Hohenzollernring 89-93
D-50672 Cologne, Allemagne
Téléphone : (0221) 511928
Télécopieur : 512147

Deutscher Industrie- und Handelstag
(Chambre de commerce nationale d'Allemagne)
Adenauerallee 148
D-53113 Bonn, Allemagne
Téléphone : (0228) 104-0
Télécopieur : 104-158

Chambre de l'industrie et du commerce Canada-Allemagne
1010, rue Sherbrooke ouest, bureau 1604
Montréal (Québec) H3A 2R7
Téléphone : (514) 844-3051
Télécopieur : 844-1473

German-Canadian Chamber of Industry and Commerce
480 University Avenue, Suite 1410
Toronto (Ontario) M5G 1V2
Téléphone : (416) 598-3355
Télécopieur : 598-1840

German-Canadian Chamber of Industry and Commerce
130 West Georgia Street, Suite 617
Vancouver (Colombie-Britannique) V6B 2T 3
Téléphone : (604) 681-4469
Télécopieur : 681-4489

Verband der Deutschen Heimtextilien-Industrie e.V.
(Association de l'industrie allemande des textiles domestiques)
Hans-Boeckler-Str. 205
D-42109 Wuppertal, Allemagne
Téléphone : (0202) 7597-0
Télécopieur : 7597-97

Bundesverband der Deutschen Industrie
(Association fédérale de l'industrie allemande)
Gustav-Heinemann-Ufer 84-88
D-50968 Cologne, Allemagne
Téléphone : (0221) 3708-00
Télécopieur : 2708-730

Il pourrait être avantageux de faire paraître une annonce du produit (en allemand) dans la publication bimestrielle de l'association, *H H-Journal*, que lisent les distributeurs et les agents à la recherche de nouveaux clients.

Voici l'adresse de l'éditeur de *H H-Journal* :
Siegel-Verlag Otto Miller GmbH
Postfach 10 19 37
D-60019 Francfort-sur-le-Main, Allemagne
Téléphone : (069) 7595-06
Télécopieur : 7595-2850
Directeur de la publicité : M. Peter Holzberger,
Téléphone : (069) 7595-2852

Bundesverband des Deutschen Gross- und Aussenhandels e.V.
(Association fédérale des grossistes et des exportateurs allemands)
Bonner Talweg 57
D-53113 Bonn, Allemagne
Téléphone : (0228) 26004-0
Télécopieur : 26004-55

CDH-Centralvereinigung Deutscher Handelsvertreter- und Handelsmaklerverbaende
(Association fédérale des associations allemandes de distributeurs et d'agents à commission)
Geleniusstr. 1 (CDH-Haus)
D-50931 Cologne, Allemagne
Téléphone : (0221) 5140-43
Télécopieur : 525767

**Il est courant en Allemagne qu'un fabricant travaille de concert avec un agent commercial ou un courtier qui représente plusieurs entreprises dont les produits se complètent. Les agents sont des experts dans leur domaine et possèdent une connaissance intime du marché. La CDH, association des agents commerciaux et des courtiers, compte plus de 22 000 membres dans toutes les provinces (Länder) et peuvent aider l'entreprise à trouver l'agent qu'il lui faut pour sa gamme de produits. Il pourrait s'avérer nécessaire dans certains cas de retenir les services de plusieurs agents pour couvrir les diverses régions économiques du pays. On trouvera ci-joint la liste des bureaux régionaux, qui pourront fournir le nom de représentants qualifiés.**

## Coopératives d'achat et grossistes

A-M-B-R-A Vertriebsgesellschaft mbH & Co.KG
Pfälzerstr. 10
D-33332 Gütersloh, Allemagne
Téléphone : (05241) 9246-0
Télécopieur : 9246-49

ARNO Arbeits-und Einkaufsgemeinschaft in- und ausländischer
Textilfachgeschäfte GmbH
Alt Eschersheim 34
D-60433 Francfort, Allemagne
Téléphone : (069) 518007
Télécopieur : 517182

FHG Fach-Handelsgesellschaft mbH u.Co.
Einkauf Haustextilien
Brühlerstr. 58
D-42657 Solingen, Allemagne
Téléphone : (0212) 24809-0
Télécopieur : 24809-118

FUGGERHAUS-STOFFE für den modernen Raum GmbH & Co.
Zeuggasse 7
D-86150 Augsbourg, Allemagne
Téléphone : (0821) 32050
Télécopieur : 3205126

FUER SIE Handelsgenossenschaft eG
Theodor-Heuss-Ring 38-40
D-50668 Cologne, Allemagne
Téléphone : (0221) 16041-0
Télécopieur : 16041-80

KAUFRING eG
Einkauf Haustextilien
Kiesheckerweg 100
D-40468 Düsseldorf, Allemagne
Téléphone : (0211) 4242-0
Télécopieur : 4242-444

KMT Koelnische Mode- und Textilhandels-GmbH
Einkauf Haustextilien
Sachsenring 67
D-5677 Cologne, Allemagne
Téléphone : (0221) 3385-0
Télécopieur : 3385-300 a 3385-301

LUDWIG WISSENBACH GmbH & Co.KG
Giessener Str. 118-120
D-35415 Pohlheim, Allemagne
Téléphone : (06403) 6080
Télécopieur : 60888

MARKANT Handels- und Service GmbH
Hanns-Martin-Schleyer-Str. 2
D-77656 Offenburg, Allemagne
Téléphone : (0781) 6160
Télécopieur : 616490

METRO SB-GROSSMAERKTE GMBH & CO.KG.
Einkauf Haustextilien
Schlüterstr. 3
D-40235 Düsseldorf-Grafenberg, Allemagne
Téléphone : (0211) 969-0
Télécopieur : 969-1604

HEIMGRO GmbH
Hamburger Allee 45-47
D-30161 Hanovre, Allemagne
Téléphone : (0511) 313994
Télécopieur : 319115

KATAG AG
Importabteilung
Stralsunder Str. 5
D-33605 Bielefeld, Allemagne
Téléphone : (0521) 292-0
Télécopieur : 292-101

SUEDBUND Einkaufsverband für Heimtextilien eG
Welzheimerstr. 6
D-71522 Backnang, Allemagne
Téléphone : (07191) 8010
Télécopieur : 8766-1

RIGROMONT Marketing GmbH
für Bodenbeläge, Wandbekleidung u.
Heimtextilien
Alter Ostring 34
D-58339 Breckerfeld, Allemagne
Téléphone : (02338) 1468
Télécopieur : 1606

SAUM und VIEBAHN GmbH
E.C. Baumann-Str. 12
D-95326 Kulmbach, Allemagne
Téléphone : (09221) 800-0
Télécopieur : 800-88

**Magasins à succursales**

Karstadt AG
Einkauf Haustextilien
Theodor-Althoff-Str. 2
D-45133 Essen, Allemagne
Téléphone : (0201) 727-2650
Télécopieur : 727-4907

Kaufhof AG
Einkauf Haustextilien
Leonhard-Tietz-Str. 1
D-50676 Cologne, Allemagne
Téléphone : (0221) 223-2801
Télécopieur : 223-1902

HORTEN AG
Einkauf Textilien
Am Seestern 1
D-40549 Düsseldorf, Allemagne
Téléphone : (0211) 957-0
Télécopieur : 957-60

Ludwig Beck am Rathauseck
Textilhaus Feldmeier AG
Marienplatz 11
D-80327 Munich, Allemagne
Téléphone : (089) 23691-0
Télécopieur : 23691-608

**Entreprises de vente par correspondance**

OTTO-VERSAND (GMBH & CO)
Abt. Einkauf Textilien
Wandsbeker Str. 3-7
D-22179 Hambourg, Allemagne
Téléphone : (040) 6461-0
Télécopieur : 6461-449

NECKERMANN VERSAND AG
Abt. Einkauf Textilien
Hanauer Landstr. 360-400
D-60386 Francfort-sur-le-Main, Allemagne
Téléphone : (069) 404-01
Télécopieur : 404-4235

TCHIBO GMBH
Ueberseering 18
D-22297 Hambourg, Allemagne
Téléphone : (040) 63870
Télécopieur : 63872600

HACH AG
Bahnhofstr. 57
D-64400 Gross-Bieberau, Allemagne
Téléphone : (06162) 8030, Télécopieur : 80331

GROSSVERSANDHAUS QUELLE
Gustav Schickedanz KG
Nuernberger Str. 91-95
D-90762 Fürth, Allemagne
Téléphone : (0911) 14-0
Télécopieur : 1424361

H. SCHNEIDER GMBH & CO KG.
D-22877 Wedel, Allemagne
Téléphone : (04103) 18011
Télécopieur : 809244

EDUSCHO
Lloydstr. 4
D-28217 Brême, Allemagne
Téléphone : (0421) 38930
Télécopieur : 3893430

**Contacts au sein de l'Administration canadienne**

Ambassade du Canada
Friedrich-Wilhelm Strasse 18
53113 Bonn, Allemagne

Adresse postale :
Postfach 12 02 40
53044 Bonn, Allemagne
Téléphone : (49-228) 968-0
Télécopieur : (49-228) 968-3900

Consulat du Canada à Düsseldorf
Prinz-Georg Strasse 126
40479 Düsseldorf, Allemagne
Téléphone : (49-211) 17 21 70
Télécopieur : (49-211) 35 91 65

Consulat du Canada à Hambourg
ABC Strasse 45
20534 Hambourg
Téléphone : (49-040) 25556-290
Télécopieur : (49-040) 35556-294

Consulat du Canada à Munich
Tal 29
80331 Munich, Allemagne
Téléphone : (49-89) 21-99-57-0
Télécopieur : (49-89) 21-99-57-57
Adresse électronique :
munic.td@bonn02.x400.gc.ca

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Direction des renseignements sur les marchés (TBS)
125, promenade Sussex
Ottawa K1A 0G2
Télécopieur : (613) 943-8820

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Direction de l'Europe centrale (REC)
125, promenade Sussex
Ottawa K1A 0G2
Téléphone : (613) 996-3774
Télécopieur : (613) 995-8756

Société pour l'expansion des exportations (SEE)
151, rue O'Connor
Ottawa K1A 9Z9
Téléphone : (613) 598-2992
Télécopieur : (613) 598-3098

## APPRÉCIATION DU LECTEUR

Veuillez aider le Centre des études de marché d'Équipe Canada à produire des rapports qui répondent à vos besoins en remplissant le formulaire d'évaluation ci-joint et en nous le retournant par télécopieur, au (613) 943-1103. Merci de votre précieuse collaboration.

1. Comment avez-vous obtenu un exemplaire de ce rapport de marché?

G FaxLink de l'InfoCentre
G Service de rens. de l'InfoCentre
G Bureau régional du gouvernement
G Site www du gouvernement
G Autre : _____

2. Comment décririez-vous le présent rapport de marché?

| | Tout à fait d'accord | d'accord | Pas d'opinion | Pas d'accord | Pas du tout d'accord |
|---|---|---|---|---|---|
| Utile | G | G | G | G | G |
| Complet | G | G | G | G | G |
| Bien présenté | G | G | G | G | G |
| Bien rédigé | G | G | G | G | G |
| Longueur idéale | G | G | G | G | G |

3. Sous quelle forme préférez-vous recevoir ces rapports?

G Imprimé
G Version électronique

4. En se fondant sur les renseignements contenus dans le présent rapport, quelles mesures particulières votre entreprise prévoit-elle de prendre en ce qui concerne ce marché? Cochez toutes les rubriques qui s'appliquent.

G Chercher un agent/distributeur
G Visiter le marché
G Faire plus de recherche
G Autre : _____
GContacter un bureau commercial du Canada à l'étranger
GParticiper à un salon commercial à l'étranger
GRien

5. Quels autres rapports de marché seraient utiles à votre entreprise? Veuillez énumérer les produits et les pays sur lesquels vous aimeriez qu'ils portent. _____
_____
_____

6. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre organisation? Cochez une case seulement.

G Fabrication/transformation
G Maison de commerce
G Fournisseur de services d'exportation
G Association industrielle/commerciale
G Organisme gouvernemental
G Étudiant/université
G Consultant
G Autre : _____

7. Quel était le chiffre d'affaires de votre organisation l'an dernier, en dollars canadiens?

G Moins de 10 millions
G Plus de 50 millions
G De 10 millions à 50 millions
G Sans objet

Autres commentaires/suggestions : _____
_____
_____
_____

FACULTATIF — Nom de votre organisation : _____